

全国糖酒会成功招商五大攻略

产品名称	全国糖酒会成功招商五大攻略
公司名称	展会服务 参展咨询
价格	.00/件
规格参数	糖酒会时间:2024年春季展 春糖会地点:春季糖酒会联系方式 四川糖酒会:成都糖酒会展位销售
公司地址	上海市崇明区横沙乡富民支路58号D2-6962室(上海横泰经济开发区)
联系电话	15316164726 15608182348

产品详情

第一，关注主流媒体，提前收集厂家信息。

每年都有很多厂家参加糖酒会，且仍在逐年增多，而一旦前期准备不充分，一个人要想在短短几天的糖酒会期间跑完全部展位是不可能的，因此，必经进行有效的选择，合理分配好时间，有针对性地进行观摩、洽谈。

但是，如何找到适合自己的合作厂家呢？大凡较有实力或具有成长性的企业或立志于做长线品牌的企业，都会提前在业内主流媒体，如《华夏酒报》、《糖烟酒周刊》等媒体上做宣传广告，预告其参展情况和展位布置地点，这样经销商就可以及时了解相关企业的参展位置，以便糖酒会一开始就有针对性地进行参观交流、洽谈，避免盲目性，提高实效性。

第二，通过各类渠道全面了解、收集、参与展会期间重点企业，及相关的会议活动。

大凡**的企业、有实力的企业以及能为经销商着想的企业，都会利用糖酒会来举办各种“论坛”、“讲座”或是“展示会议”。这些会议一方面可让经销商高效地了解产品，另一方面还有利于经销商学到很多东西。如此一来，经销商来糖酒会既参了展又充了电，一举多得。如：山东云小白酒业在10月13日上午在“青都大酒店”举办的“青春小酒云小白新品发布会”。湖南省酒业协会10月16日在“皇冠假日酒店”举办的“振兴湘酒发布会”等等，都值得一去。等，都值得一去。

第三，关注新亮相的品牌新秀。

一个明智的经销商不应该只盯着几个老品牌，有的老品牌尽管名声在外，但对一个新经销商来说，市场和利润所剩无几，基本已无利可图，应关注每年涌现出现的新品类、新品牌。这些企业虽然在糖酒会上可能是初次亮相，但其历史并不一定就短，其产品内涵、品质、文化并不一定比老牌企业差。更重要的是，这些品牌新秀既有品位，又有思想，更具有全新的操作模式，比较重视经销商，有较好的政策支持、有可操作的利润空间，从而成就经销商。如山东云小白酒业的青春小酒“云小白”，河南的“原创”

苹果醋……都是值得关注的新品类。它们能给您带来您想要的东西。

第四，实地考察，掌握厂家的真实厂情。

在糖酒会上了解厂家不能只看它的展位装饰这一个点，要全方位进行审视，要观其行动的系统性。比如展位的设置，是否是单一？还是在不同地点都可以找到？这既是实力的展现，同时也是一种以客户为中心的营销新思维的展示，即一切为了方便客户、消费者。

在洽谈合作的时候，更要特别注意厂家是否敢于邀请客户去企业实地考察参观，这一点很重要。有的企业展位可能做得大，装饰得也漂亮，但企业却不经看；有的可能是作坊式小厂，有的可能是委托加工或贴牌生产，有的可能是冒牌厂……在经营活动中，那些规模小、不规范的小厂不是搞一锤子买卖，就是供货不及时，满足不了客户需求。因此，经销商在选择一个品牌时，一定要眼见为实，切不可在纷繁复杂的品牌运作中一叶障目，看走了眼。

第五，审视洽谈业务人员的综合素质。

俗话说：“管中可窥豹”，通过与厂家业务员的交流及业务人员自身的素质，可从侧面反映出该企业的文化水平和综合素养。因此，经销商在与厂家业务员交流时，须细心留意其“言谈举止”和“行为规范”，甚至连着装都要认真审视，是否整齐划一，是否干净挺直。其实，谈代理的过程也就是“找对象”的过程，是商家的终身大事，不可掉以轻心！观察了解得越细致、越全面，就越好。